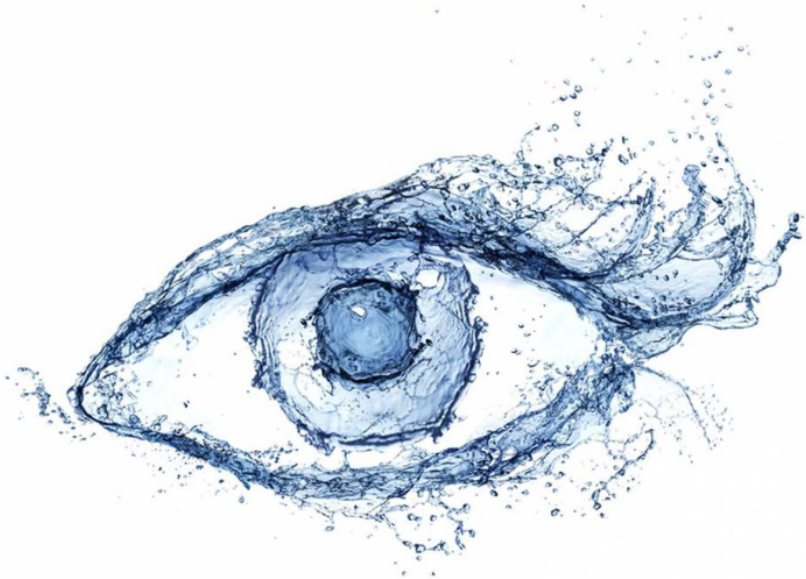
CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS

lectura rápida de personas y análisis del lenguaje corporal y de la personalidad



Edward Benedict

Cómo analizar a las personas

Edward Benedict

Traducido por Teresa Cano

“Cómo analizar a las personas”
Escrito por Edward Benedict
Copyright © 2020 Edward Benedict
Todos los derechos reservados
Distribuido por Babelcube, Inc.
www.babelcube.com
Traducido por Teresa Cano
“Babelcube Books” y “Babelcube” son marcas registradas de Babelcube Inc.

Tabla de Contenido

Título

Derechos de Autor

Cómo analizar a las personas: | Lectura rápida de personas y análisis del lenguaje corporal y de la personalidad

© Copyright 2018 por Lee Digital Ltd. - Todos los derechos reservados.

El libro electrónico que se presenta a continuación se reproduce con la intención de proporcionar información lo más precisa y veraz posible. Independientemente de ello, la compra de este libro electrónico puede considerarse como un consentimiento al hecho de que tanto el autor como el editor de este libro no son, en modo alguno, expertos en los temas en él tratados y que cualquier recomendación o sugerencia que aquí se haga será solamente con el fin de entretener. Se recomienda consultar a algún profesional antes de emprender cualquiera de las acciones o actividades aquí detalladas.

Esta declaración se considera justa y válida tanto por la Asociación Americana de Abogados como por el Comité de la Asociación de Editores y es legalmente vinculante en todo el territorio de los Estados Unidos.

Asimismo, la transmisión, duplicación o reproducción de este trabajo, incluida la información específica, se considerará un acto ilegal, independientemente de que se realice electrónicamente o en forma impresa. Esto se extiende a la creación de una copia secundaria o terciaria de la obra o una copia registrada, y solo se permite con el consentimiento expreso por escrito por parte del editor. Todos los derechos adicionales reservados.

La información que figura en las siguientes páginas es considerada como una exposición veraz y exacta de los hechos y, como tal, cualquier falta de atención, utilización o uso indebido de la información en cuestión por parte del lector hará que las acciones resultantes queden únicamente bajo su competencia. No hay ningún escenario en el que el editor o el autor original de esta obra puedan ser considerados de forma alguna responsables de cualquier dificultad o daño que pueda ocurrirle después de emprender la información aquí descrita.

Asimismo, la información proporcionada en las siguientes páginas está únicamente destinada a fines informativos y, por consiguiente, debe considerarse universal. Como corresponde a su naturaleza, se presenta sin garantías con respecto a su validez prolongada o su calidad provisional. Las marcas comerciales que se mencionan se realizan sin el consentimiento por escrito y de ninguna manera se puede considerar como una aprobación del titular de la marca.

Índice

Introducción
Capítulo 1: Bases del lenguaje corporal

¿Qué tan común es el lenguaje corporal en la comunicación?
¿Qué es el lenguaje corporal?
Las bases del lenguaje corporal
Categorías del lenguaje corporal

Capítulo 2: La comprensión del yo

El autoconocimiento implica consciencia
¿Por qué es tan difícil la autoconsciencia?
Comprendiéndote a ti mismo
Comprendiendo el yo para tu desarrollo profesional
Descubriendo tu propio yo
Percibiendo tus talentos
Comprendiendo tus valores y motivaciones
Examinando tus capacidades y tu experiencia
Comprendiendo tu estilo de aprendizaje
La importancia de comprender el yo
Valores e ideas del estoicismo sobre la comprensión del yo

Capítulo 3: Indicadores que revelan las verdaderas intenciones: los ojos

¿Cómo funciona el lenguaje de los ojos?
Entonces, ¿qué significa esto en términos de comunicación no verbal?

Capítulo 4: El contexto – Los indicadores que lo dicen todo

¿Qué es el contexto?
Aplicando el contexto
Identificando el contexto
Propósito de observar el contexto

Capítulo 5: Análisis de la conducta

Análisis de las conductas sociales

La conducta viene a estar muy determinada por el altruísmo egoísa.
Las personas tienen unos recuerdos precarios.
Las personas somos seres emocionales.
Las personas están solas.
Las personas somos egocéntricas.

Capítulo 6: ¿Qué es la comunicación verbal?

Definición de comunicación verbal
Conceptos básicos
Tipos de comunicación verbal
Propósito de la comunicacion verbal
Los retos de la comunicación verbal
Prevención del fracaso comunicativo
Un sistema de símbolos
Características de los símbolos

Capítulo 7: Patrones comunes para interpretar la conducta

Entonces, ¿qué es exactamente la conducta?
Las acciones forman parte de la conducta.
Las cogniciones forman parte de la conducta.
Las emociones forman parte de la conducta.
Todo está conectado
#1 Establece un comportamiento base
#2 Busca posibles alteraciones conductuales
#3 Empieza a fijarte en los gestos en su conjunto
#4 Compara y contrasta
#5 Reflexiona
#6 Identifica la voz grave
#7 Observa su forma de caminar
#8 Utiliza palabras de acción
#9 Busca señales de personalidad
Conclusión

Capítulo 8: Cómo detectar la inseguridad

Factores que determinan lo que es bueno y lo que es malo

1. La auto-bondad no es auto-juicio.

2. Humanidad común y no al aislamiento

3. *Mindfulness* no es sobreidentificación.

Descubriendo la compasión

Identificar a alguien con inseguridad

#1 Las personas inseguras tratan de hacer que tu también te sientas inseguro.

#2 Las personas inseguras necesitan mostrar sus logros.

#3 Las personas inseguras recurren constantemente a la llamada "falsa modestia".

#4 Las personas inseguras se quejan frecuentemente de que las cosas no son lo suficientemente buenas.

Conclusión

Capítulo 9: Cómo detectar el interés romántico

Formas de averiguar si alguien está interesado en ti románticamente
#1 Sus conversaciones contigo
#2 Sueles encontrarte con él/ella.
#3 Habla sobre planes futuros.
#4 Cinco minutos más
#5 Razones para pasar más tiempo juntos
#6 Observa su lenguaje corporal.
#7 Elogios descomunales.
#8 Recuerda las cosas más insignificantes.
#9 Comienzan la conversación
#10 Otras personas están prohibidas.

Capítulo10: Cómo detectar una mentira

Escenarios de la mentira
1 – Algunas mentiras se dicen por cortesía o son habituales.
2 – Algunas mentiras son lo esperado.

3 – Mentir para desviar la atención
Elementos clave para detectar a un mentiroso
#1 Analizar frente a especular
#2 Controla tus prejuicios
#3 Reconoce cuando alguien está siendo evasivo
#4 Cuidado con las señales para negar
#5 Habrá señales de agresión
#6 Expresar frente a convencer
#7 Permanece atento a las señales no verbales.
Resumen

Conclusión

Introducción

Aprender a analizar a las personas, sus comportamientos y sus personalidades puede ser muy útil para ti, ya que esto puede fortalecer la relación que tienes con ellas. Esta relación puede ser con cualquier persona: pareja, compañeros de trabajo, jefes, familiares, o incluso conocidos. Pero, ¿por qué analizar a las personas? En primer lugar, si pudiésemos leer a los demás de forma efectiva, sabríamos si les gusta algo, si se sienten cómodos o si están de acuerdo con lo que les acabamos de decir. En segundo lugar, esto puede ayudar a crear empatía en ti—y cuando tienes empatía puedes manejar las crisis y las situaciones negativas eficientemente. También puede ayudarte a crear mejores vínculos con los demás.

En su calidad profesional, saber cómo leer a la gente puede ayudarte a promocionar profesionalmente, especialmente si tienes la capacidad de comprender las necesidades y deseos de tu cliente o de tu jefe. Trabajar en tu habilidad de leer y analizar a las personas puede afectarte en gran medida a la hora de tratar con ellas, y esto es especialmente importante si nos referimos a alguien con quien mantienes algún tipo de relación, ya sea personal o profesional. Cuando entiendes a alguien y empatizas con lo que está sintiendo puedes adaptar la forma en la que quieres transmitir tu mensaje para que la persona con la que te estás comunicando pueda recibir dicho mensaje de la mejor manera posible.

Pero, ¿cómo analizas a las personas? ¿Cuáles son las señales que deberías buscar? ¿Qué palabras debes escuchar? ¿En qué otras señales puedes enfocarte para que te ayuden a comprender lo que otra persona está pensando o sintiendo? Cuando leemos o analizamos a alguien, una de las primeras cosas que necesitas hacer es deshacerte de todos los prejuicios y de cualquier recelo que puedas tener sobre esa persona. Estas ideas no son más que meros muros que contienen viejas creencias e ideas limitadas.

Quienes han dominado el arte de analizar a otras personas se han entrenado sumamente bien para analizar lo invisible y utilizar sus sentidos para buscar en lo más profundo de la otra persona, prestando atención a lo que va más allá de lo que queda a simple vista. Probablemente alguna vez hayas escuchado decir que los ojos son el espejo del alma. Si ese es el caso, entonces las palabras son la puerta de entrada a la mente. Cuando analizas a alguien, no solo necesitas atender a la forma en la que esa persona reacciona, a su

lenguaje corporal, o sus ojos, sino que también necesitas considerar el tipo de palabras que utiliza para describir algo, explicar o desarrollar una idea, o para comunicarse en general. En este libro exploraremos las estrategias y los pasos necesarios para leer y analizar a las personas a través de sus gestos y su lenguaje corporal. La información contenida en este libro te ayudará a estudiar el lenguaje del cuerpo, a descifrar los diferentes tipos de personalidad que existen y a determinar cómo puedes comunicarte con las personas a un nivel que les involucre. Este libro también indagará en cómo detectar las mentiras y el engaño, así como en identificar los indicadores románticos en una persona.

Capítulo 1: Bases del lenguaje corporal

El lenguaje corporal es una de esas formas en la que los seres humanos nos comunicamos, pero mientras la mayor parte de las personas prestan atención a las palabras y a las acciones, el lenguaje corporal raramente recibe cierto interés. A veces lo que decimos difiere enormemente de lo que nuestro lenguaje corporal muestra. Podemos parecer felices, pero nuestro lenguaje corporal indica lo contrario y, según los expertos, el lenguaje corporal acapara la mitad de lo que comunicamos.

Averiguar cómo leer detenidamente la comunicación no verbal posiblemente puede permitirnos entender lo que alguien trata de expresar, si se siente cómodo con las elecciones tomadas y si está siendo sincero. Cuando aprendemos a leer el lenguaje del cuerpo también aprendemos a comunicar nuestros mensajes de una forma mucho más efectiva. Todo esto va más allá de lo que las palabras significan por sí solas.

¿Qué tan común es el lenguaje corporal en la comunicación?

Lo creas o no, el lenguaje corporal acapara el 55% de nuestra comunicación diaria. Sin embargo, analizar los indicadores no verbales no es centrarse solamente en los rasgos más generales. Los gestos indican varias cosas, pero todo depende por completo del contexto.

Los indicadores no verbales son cruciales cuando se trata de leer a alguien ya que, en muchos aspectos, pueden ayudarte a detectar si esa persona está mintiendo, si está disfrutando de una cita, o cómo es en realidad mientras realiza una entrevista de trabajo. Descifrar la comunicación no verbal se encuentra ligado al hecho de encontrar algún significado oculto en un individuo de forma que puedas saber si sus palabras están expresando realmente lo que siente en realidad.

Desafortunadamente, los humanos tenemos una mayor tendencia a mentir que a decir la verdad por millones de razones tales como evitar un conflicto o intentar impresionar a la otra persona, entre otras cosas. A veces, mentimos más de una vez en un corto periodo de tiempo y aunque no tienen por qué ser necesariamente mentiras "gordas", acabamos haciéndolo

igualmente. Terminamos participando voluntariamente en el engaño simplemente porque preferimos escuchar una mentira piadosa a la cruda realidad. En cualquier caso, la comunicación no verbal no es tan engañosa como lo son las palabras. Nuestros cuerpos son unos terribles mentirosos.

¿Qué es el lenguaje corporal?

Es la comunicación física, no verbal, de nuestro cuerpo, que a veces está en sintonía con las palabras que salen de nuestra boca. El lenguaje corporal puede ser una postura, una mirada, una expresión facial fugaz, e incluso el simple hecho de mordernos el labio.

Probablemente hayas visto cómo algunas personas que hablan animadamente hacen un gran uso de las manos para transmitir el mensaje o para enfatizar sus palabras. Existe una gran cantidad de personas que mantienen las manos en un movimiento constante para transmitir su opinión, enfatizar la información, o sencillamente solo para mantener la fluidez de la conversación.

Este gesto y muchas otras formas de lenguaje corporal son a menudo muy reveladores. Detente a observar cómo es el lenguaje corporal de una persona:

a) Cuando alguien habla

- ¿Tiene los hombros caídos? ¿Tiene la espalda redondeada y la cabeza hacia abajo? Esto podría indicar que se trata de una persona tímida o que se siente triste.

b) Cuando ves a alguien entrar en una sala dirigiéndose hacia un equipo de trabajo o empresa

- ¿Mantiene una postura firme? ¿Mantiene la cabeza al nivel de los ojos o lleva la cabeza alta? Esto puede ser interpretado como arrogancia o confianza.

c) Cuando necesitas hablar con alguien

- ¿Se encuentra con los brazos cruzados? ¿Tiene las piernas cruzadas? ¿Está mirando a su alrededor o suspira? Esto podría ser entendido como una actitud fría; esa persona no está abierta a lo que tienes que decirle, o que está a la defensiva o distante.

Es verdaderamente fascinante lo que el lenguaje corporal puede hacer y lo mucho que podemos percibir de él. Además de ser capaz de utilizarlo para juzgar el estado de ánimo de una persona o su actitud, también puedes hacer y crear mejores relaciones simplemente mediante la observación. Estas puertas de entrada a la comunicación no verbal pueden ayudar a crear una profunda sensación de vinculación.

Las bases del lenguaje corporal

Tu principal objetivo cuando se trata de leer el lenguaje corporal es determinar si una persona se siente cómoda en la situación en la que se encuentra actualmente. Una vez hayas hecho esto, el siguiente paso a seguir es fijarte en el contexto en el que se encuentra y buscar otros indicadores. Por supuesto, esto es más fácil decirlo que hacerlo, así que entraremos de lleno en los detalles en los siguientes capítulos. Aquí tenemos algunos denominadores comunes del lenguaje corporal positivo:

- Contacto visual por periodos prolongados
- Sensación de comodidad
- Mirar hacia abajo y esquivar la mirada por timidez
- Moverse o inclinarse hacia ti
- Permanecer relajado, sin cruzar las extremidades
- Sonrisas sinceras

Estos son algunos de los denominadores comunes del lenguaje corporal negativo:

- Los pies apuntando en una dirección diferente a donde tú te encuentras
- Sensación de inquietud
- Mirar hacia otro lado
- Moverse o alejarse de ti
- Rozarse/rascarse la nariz, los ojos o la parte de atrás del cuello
- Cruzar los brazos o las piernas

Un indicador corporal puede significar muchas cosas distintas. Los brazos cruzados pueden ser interpretados como comunicación no verbal negativa, pero pueden igualmente sugerir que un

individuo tiene frío, se siente incómodo, decepcionado o bloqueado. Para entender a alguien es crucial centrarse en varias señales, ya que su conducta puede ser engañosa. Es imprescindible investigar más a fondo para comprender lo que está ocurriendo realmente y esto significa centrarse no solo en las señales, sino también en el contexto en el que se encuentra.

Estas son algunas categorías comunes del lenguaje corporal:

Categorías del lenguaje corporal

El lenguaje corporal puede clasificarse de forma general de la siguiente manera:

1. Agresivo – Lenguaje corporal amenazante
2. Atento – Muestra que estás interesado y han captado tu atención.
3. Aburrido – Es totalmente lo opuesto a la atención y es generalmente representado por no tener suficiente contacto ocular y bostezar constantemente.
4. Cerrado – Es cuando alguien te hace callar y a menudo se muestra con los brazos cruzados alejado de ti.
5. Engañoso – Es generalmente retratado cuando una persona quiere escabullirse con una mentira y muestra un comportamiento nervioso, con culpabilidad y preocupación.
6. A la defensiva – La persona que está a la defensiva puede parecer que está protegiendo o reteniendo información.
7. Dominante – El lenguaje corporal dominante se usa cuando alguien quiere tener el mando y por norma general se encuentra de pie, con el pecho hinchado.
8. Emocional – Cuando una persona es emocional, está muy influenciada por sus emociones y generalmente tiene un estado de ánimo variable.
9. Evaluación – Una persona refleja un sentimiento de evaluación a la hora de tener que hacer una elección sin vacilar.
10. Saludo – Ocurre cuando dos personas entran en contacto por primera vez.
11. Abierto – Este es, por supuesto, amable y tolerante.
12. Preparado – Dice a la gente que estás abierto, dispuesto y preparado.
13. Contenido y relajado – Esto puede ser representado por una conducta calmada, feliz y sosegada.

14. Apasionado – A menudo se refiere al lenguaje corporal romántico que expresa atracción y coquetería.
15. Sumiso – Este muestra el lado más blando de una persona.

El lenguaje corporal que se acaba de describir es generalmente comunicado mediante una combinación de posturas y poses y no solo a través de una. Una vez más, un amplio rango de posturas corporales tiene una importancia única dependiendo de una situación específica, las circunstancias y la acción social. Tomemos por ejemplo la postura en la que nos cruzamos de brazos. En una reunión, esto puede ser interpretado como alguien que simplemente está serio y concentrado.

Es crucial tener en cuenta el contexto y si quieres aprender cómo analizar a las personas, por lo que necesitarás tener un sentido muy agudizado de la consciencia sobre cómo tu cuerpo actúa y qué está diciendo cuando hablas con quienes te rodean. Tener estos consejos en mente te ayudará a incrementar tus habilidades de comunicación y comprensión; abriendo así una línea de comunicación más efectiva con tus compañeros, tu pareja, tus hijos y tus amigos.

Capítulo 2: La comprensión del yo

¿Qué es la comprensión del yo? Esta puede o no ser la primera vez que escuchas hablar de esto, pero en la exploración y aprendizaje de analizar a las personas la comprensión del yo es uno de los elementos que necesitamos descubrir.

La comprensión del yo es una cuestión espiritual y filosófica que implica un estudio en profundidad, además de ser un largo viaje. Por ejemplo, cuando te muestran el bosque o el mar azul, depende totalmente de ti cuánto te gustaría viajar y el tipo de experiencia que quieres obtener de tu viaje.

El autoconocimiento implica consciencia

Para cualquier ser humano ordinario, ser consciente de sí mismo todo el tiempo, los 365 días del año, las 24 horas al día, es imposible y, francamente, también poco realista. Existe un cierto nivel de consciencia así como un momento de realización. Ser consciente de ti mismo durante 10 minutos ya es algo bastante bueno.

¿Por qué es tan difícil la autoconsciencia?

No te preocupes si sientes que no entiendes o que no has comprendido correctamente qué es la autoconsciencia. De hecho, nadie llega a entender lo que es en realidad. Sin embargo, no es muy difícil intentar entenderlo una vez que lo aprendes dado que la autoconsciencia no es más que entender tu propio ser para que de esta forma puedas ser un miembro positivo y eficaz en tu comunidad, en tu familia, en tu empresa y, en general, en la vida.

Desde el momento en que llegamos a este mundo somos bombardeados con información sobre las cosas que están bien o mal gracias a nuestros padres, a los medios de comunicación, al sistema educativo y a la sociedad en la que vivimos. También tendemos a consumir abundante información de internet, lo que hace que no solo nos centremos al cien por cien en nosotros, sino que también hace que nos identifiquemos como personas.

La función principal de nuestro cuerpo es sobrevivir, lo que significa que este hará lo que sea necesario para mantenerse con vida y estar lo más cómodo posible. Por tanto, cuando pensamos en comprender nuestro yo, hay dos cosas a las que necesitamos atender:

a) Ego – es el estado mental más poderoso. Los estados

egoístas son los que tienen los gobernantes y los conquistadores, quienes harán un gran esfuerzo para asegurarse de que sus imperios perduren. El ego es elemento que lo quiere todo y es por eso que muchas personas comienzan a gastar o a invertir para acumular riqueza para las generaciones venideras.

b) El yo – Una mente de ego no te permite ser autoconsciente porque la autoconsciencia es algo espiritual y, asimismo, este tipo de espiritualidad no tiene absolutamente nada que ver con la religión. La espiritualidad es una forma de vida mientras que la religión es un estilo de vida. El cuerpo quiere su propio placer mientras que el ego quiere poder, riqueza y control.

Un buen líder de un país o estado llevará una vida que no esté llena de excesos; de hecho, llevará una vida que será exactamente la misma que la de cualquier otra persona de su país. ¿Qué sentido tiene vivir en una gran mansión, o en un palacio, cuando las personas de tu país viven en pequeñas chabolas? Si el propósito de un líder es servir a los demás, entonces no deberían tener privilegios del estado.

Debemos diferenciar entre el ego y el yo porque el ego cegará a una persona en la búsqueda de la honradez y la verdad.

Comprendiéndote a ti mismo

La siguiente lista puede ofrecerte una idea de cómo comprenderte a ti mismo, pero ten en cuenta que esta lista es tan fluida y apasionada como el océano y tú deberías verte a ti mismo como el océano, ya que el valor del yo es tan profundo como el gran océano azul.

1. Deseos e intereses
2. Tus necesidades y deseos
3. Pasión
4. Identidad – país, raza, lengua, clan, comunidad, preferencia sexual
5. Emociones
6. Conciencia de los pensamientos
7. Ideas
8. Relaciones

9. Tus fortalezas y debilidades
10. Habilidad
11. Conocimiento
12. Experiencia

La comprensión del yo es un proceso, un ejercicio que tienes que realizar cada día. Es como ir deshaciéndose de las capas más superficiales. Con cada capa que eliminas te haces más ligero y puedes sentir como la paz emana de tu interior. El hecho de comprender el yo no significa que tengas que privarte de tus deseos o ambiciones tanto personales como profesionales.

Cuando comienzas a entenderte a ti mismo, tu motivación aumenta en el momento en que te encargas de cualquier tarea o proyecto. No obstante, ten en cuenta que no se trata de algo tan sencillo como A,B y C.

Conforme vas avanzando en el viaje del autodescubrimiento y de la búsqueda de ti mismo, la verdad sobre tu persona irá saliendo a la superficie poco a poco. Piensa en ello como si se tratara de la minería de diamantes. Si los diamantes pudieran encontrarse en cualquier lugar, perderían su valor. De hecho, son tan valiosos dado que son piedras preciosas peculiares, difíciles de encontrar. La autoconsciencia y la comprensión del yo es exactamente lo mismo que el proceso de la minería de diamantes: va llegando poco a poco. Conforme vas recorriendo el viaje de la vida vas descubriendo una parte de ti. Y valorarás profundamente esta parte de ti.

Comprendiendo el yo para tu desarrollo profesional

Conocerte a ti mismo no solo te ayuda a valorar tu relación con los demás, sino que también mejora la colaboración con otras personas y tu ética profesional. Ser autoconsciente puede ayudarte a tomar decisiones razonadamente y a planear el desarrollo de un camino profesional adecuado para ti. Fundamental es también para ti establecer tus propias metas profesionales, además de cualquier otra cosa que te proporcione alegría, satisfacción y pasión. La autoconsciencia también implica localizar en qué tipo de entorno y cultura laboral te encuentras, ya que todos esos elementos te permitirán enfocarte en un camino profesional que ofrezca varias oportunidades que contengan el tipo de entorno y cultura que te ayude a aprender, crecer y prosperar.

Algunas personas prefieren una rutina que no contemple la mínima interrupción. Nos gusta el orden, la rutina, entrar y salir a unas horas determinadas, porque esto nos permite cumplir con otras obligaciones y perseguir nuestras pasiones. Por el contrario, otras personas prefieren un entorno más acelerado, lleno de energía e imprevisible.

Descubriendo tu propio yo

Percibiendo tus talentos

Para desbloquear tus talentos—si aún no los conoces o si no los has explorado a fondo—puedes hacer lo siguiente:

- Pensar en los logros significativos que has conseguido en tu vida y por qué los conseguiste.

- Cuestionar lo que tienes en tu vida en este momento.

- Preguntarte por qué estos elementos son significativos.

- Hacer un resumen de lo que has obtenido de ellos y cómo te han impactado a ti y a la trayectoria profesional que buscas.

- Comprender la clasificación de tu personalidad.

Por supuesto, la personalidad se lleva una gran parte a la hora de comprender el yo, simplemente porque tu personalidad puede proporcionar los elementos que necesitas para establecer y percibir por qué tiendes a actuar o responder teniendo un determinado objetivo en mente y puede también ayudar a distinguir los lugares de trabajo en los que prosperarías. Para averiguar la clasificación que te describe mejor, siempre es posible buscar tests como el del Indicador MBTI de Myer Briggs. Esto puede ayudarte a comprenderte mejor y así trabajar para redefinir tus metas profesionales de forma que estas se ajusten mejor a lo que te gusta, a lo que puedes hacer, a lo que estás más interesado y a tus pasiones.

Estos son también indicadores para el desarrollo de una carrera de éxito. Todos nos sentimos motivados si nos basamos en varias cosas, aunque el dinero es la más común de todas. Pero, ¿qué otras motivaciones considerarías tú importantes como para esmerarte a hacer las cosas mejor? ¿Qué elementos considerarías que son las bases de tu éxito profesional? Entender esos elementos te ayudaría a encontrar un trabajo en el que te sientas satisfecho al final del día.

Examinando tus capacidades y tu experiencia

Parte de comprenderte a ti mismo es también comprender y explorar lo que se te da bien, dónde residen tus fortalezas y cuáles son tus puntos fuertes. ¿Qué aptitudes y características tienes gracias a tus conocimientos, a tus intereses secundarios o a tu trabajo? Si quieres averiguarlo puedes utilizar el Vitae Researcher Development Framework (RDF) para hacer un esquema de tus actuales competencias, atributos y capacidades.

Comprendiendo tu estilo de aprendizaje

El camino hacia el desarrollo profesional está pavimentado con un montón de oportunidades de aprendizaje, así que identificar tu capacidad más efectiva y libre de cualquier postergación, puede ayudarte a localizar qué tipo de formación o curso puedes y deberías realizar para que puedas desarrollar tus capacidades y dominios de forma efectiva. De nuevo, puedes hacer uso de una variedad de herramientas para determinar el estilo de aprendizaje que mejor se adapte a ti, y uno bastante poderoso es el Cuestionario de los estilos de aprendizaje (Honey and Mumford, 1982).

La importancia de comprender el yo

Entonces, ¿qué ocurre cuando te conoces a ti mismo? ¿Por qué es tan importante conocerse a uno mismo?

Aquí te presentamos algunos de los beneficios de conocerte a ti mismo:

- Eres más feliz - Es un hecho. Serás más feliz cuando puedas expresar quién eres mediante una canción o a través del arte, la música o palabras. Cuando expresas tus deseos también es más probable que consigas aquello que quieres.

- Tienes menos conflictos – Estos conflictos son más internos cuando los tienes con tu yo interior. Cuando tus

acciones se desarrollan conjuntamente con tus sentimientos internos, creencias y valores, tienes menos conflictos internos con los que lidiar.

- Eres mejor a la hora de tomar decisiones – Conocerte a ti mismo también significa estar seguro de ti mismo y esto hace más fácil que tomes mejores elecciones y mejor fundadas sobre todo lo que sucede en tu vida. Eso se puede aplicar a cualquier cosa; desde pequeñas decisiones tales como de qué color pintar las paredes de tu casa, a grandes decisiones como con quién debes casarte. Tu brújula interna te da un conjunto de directrices invisibles que tu mente procesa para ayudarte a solucionar este tipo de cuestiones.

- Ganas un mayor autocontrol – Tienes una mejor habilidad para resistir a los malos hábitos sencillamente porque te conoces mejor a ti mismo. Además, tienes más tendencia a desarrollar buenos hábitos. El autocontrol también te ayuda a tener un mejor conocimiento sobre cuáles son los valores y los objetivos que activan tu autodisciplina.

- Raramente te rindes a la presión social – Conocerte a ti mismo también significa que tus valores están fundamentados y sabes cuáles son tus preferencias. Serás firme cuando quieras decir NO en lugar de ceder ante los demás o ante la presión social.

- Más tolerante y comprensivo – Ser consciente de tus propias dificultades y manías te hace más perceptivo con las necesidades de otras personas. También puedes empatizar mejor con los problemas y necesidades de los demás.

- Vitalidad y placer – Ser tú en toda tu simplicidad y veracidad te permite ser más vivo y también te permite involucrarte y experimentar la vida a una mayor escala, de una forma más rica y emocionante.

Valores e ideas del estoicismo sobre la comprensión del yo

Valor

La única cosa buena es tener un excelente estado mental que sea racionalizado por la ética y la razón, y es precisamente esto una de las principales cosas que puede asegurar la felicidad eterna de una persona. Dinero, éxito, fama y otras cosas materiales, solo pueden proporcionarnos alegría temporal, pero dejan un vacío en nuestro interior. No obstante, no hay nada malo en estas cosas; de hecho, necesitas cosas de este tipo para sobrevivir en este mundo y para tener una buena vida, pero perseguirlas de forma excesiva solo logrará dañarnos a largo plazo. No conseguiremos tener una sensación de plenitud. La plenitud y la felicidad solo pueden conseguirse mediante un estado racional de excelencia mental.

Emociones

Nuestros juicios son los arquitectos de nuestras emociones. Este juicio no es más que la forma, buena o mala, en la que pensamos que un acontecimiento va a suceder o creemos que ha sucedido. A menudo, nuestros juicios erróneos son la causa de las emociones negativas que sentimos. Sin embargo, como sabemos según el estoicismo, las únicas cosas que podemos controlar son nuestros pensamientos y nuestras acciones. Así, teniendo esto en mente, estos juicios están bajo nuestro control, lo que significa que también lo están nuestras emociones negativas. El estoicismo, a pesar de la opinión popular de que es una escuela filosófica que no toma en cuenta las emociones, puede ser de todo menos insensible. Los principios del estoicismo no son represivos ni tampoco privan a nadie de sus emociones. El estoicismo ve las emociones como algo completamente diferente. Si atendemos a los principios de dicha doctrina, es necesario superar las emociones negativas y perjudiciales, que son el resultado de un juicio erróneo, y al mismo tiempo abrazar las emociones positivas. Por ejemplo, reemplazar la ira con felicidad.

Naturaleza

Vivir en armonía o acorde a la naturaleza es el principio estoico de alcanzar la buena vida. Necesitamos reconocer que no somos más que una pequeña entidad dentro del gran universo. No somos otra cosa que pequeños engranajes en el gran esquema de la vida y para vivir la buena tenemos que hacerlo de acuerdo con la naturaleza.

Nada positivo puede obtenerse al intentar oponerse a algo tan

grande como esto, a excepción de disgusto, insatisfacción y frustración. Si bien hay numerosas cosas en el planeta que podemos cambiar, también hay otras muchas que no podemos; y esto es algo que tenemos que entender y admitir.

Control

Un principio fundamental apoyado por el estoicismo es que hay cosas en la vida que podemos controlar y otras que no. Nuestros pensamientos, sentimientos, emociones, deseos y acciones son cosas que podemos mantener bajo control. Sin embargo, los procesos externos como las reacciones de otras personas, resultados, consecuencias y objetos quedan fuera de nuestro control. Nuestra infelicidad, o al menos gran parte de ella, es el resultado de confundir estas dos categorías; es decir, pensamos que tenemos todo bajo control cuando en realidad no es así. Por suerte, una de las cosas que sí podemos controlar es la garantía de una vida buena y feliz.

Los tres principales representantes del estoicismo greco-romano, Marco Aurelio, Séneca y Epicteto, ofrecen una amplia gama de consejos prácticos que pueden aplicarse en la sociedad moderna. Estos manifiestos fueron escritos con el único propósito de ayudar a la gente en su día a día, así como para la comprensión de la autoestima. Séneca, en los últimos años de su vida, cuando vivía tranquilamente en sus propiedades, escribió dos de sus obras más famosas: *Cuestiones naturales*, una enciclopedia del mundo natural; y *Cartas a Lucilio*, que detalla sus pensamientos e ideas filosóficas.

Marco Aurelio, también conocido hasta su muerte como el emperador filósofo, escribió el libro *Meditaciones*, que es una especie de diario y a la vez una guía para la autosuperación. Finalmente, Epicteto, esclavo de nacimiento, llegó a ser un gran filósofo estoico griego. Sus enseñanzas y la filosofía fueron escritas y publicadas por su pupilo en los libros conocidos como *Discursos* y *Enchiridion*.

Capítulo 3: Indicadores que revelan las verdaderas intenciones: los ojos

Los ojos son definitivamente el espejo de nuestra alma, ¿no crees? Cuando vemos a una persona por primera vez, nuestra mirada se dirige automáticamente a sus ojos, mirando, buscando y preguntándonos quién es esa persona.

Honestamente, es más fácil evaluar el corazón de una persona antes que su mente. Sin hacer ningún esfuerzo podemos percatarnos del estado de ánimo de un amigo o podemos sentir por qué nuestra pareja ha cancelado los planes que teníamos sin que tenga que decir una sola palabra. ¿Cómo sabemos esto? ¿Cómo sabemos lo que se les está pasando por la cabeza sin que la otra persona diga absolutamente nada? Con respecto a los amigos cercanos, nuestra pareja, hermanos y miembros de la familia, lo sabemos simplemente porque crecimos con ellos; porque les conocemos desde hace mucho tiempo como para saber lo que les gusta y lo que no, por así decirlo.

Pero, ¿cómo conseguimos tener este acceso especial a la mente humana cuando se trata de conocidos o colegas? Estudios recientes muestran que mirar a las personas a los ojos es una de las formas de contactar con la mente humana, de ahí la frase "lo puedo ver en tus ojos". Es algo definitivamente poético, razón por lo que aparece tanto en las letras de las canciones. Aunque todo esto suene bonito y romántico, la verdad es que los ojos pueden revelar mucho sobre una persona, ya que por mucho que una persona trate de esconder sus emociones, comprobando incluso su lenguaje corporal, no puede cambiar el comportamiento de sus ojos.

¿Cómo funciona el lenguaje de los ojos?

Cuando estudiamos a alguien atendiendo a sus ojos, lo primero que debes hacer es ser sutil y no quedarte con la mirada fija en sus ojos. Tienes que mantener el contacto visual de una forma amistosa y cuando ya hayas conseguido hacer esto presta atención a los cambios que se producen en el tamaño de su pupila.

Un popular estudio realizado en 1960 reveló que el tamaño de la pupila refleja cómo cierta información es procesada y cómo de relevante la encuentra esa persona dicha información. El experimento fue llevado a cabo por los psicólogos Polt y Hess, de la Universidad de Chicago, quienes analizaron a sujetos de ambos sexos mientras estos observaban imágenes de personas

semidesnudas. El estudio demostró que las pupilas de los sujetos de sexo femenino incrementaban su tamaño al ver imágenes de hombres, mientras que las pupilas de los sujetos de sexo masculino respondían de la misma forma al contemplar imágenes de mujeres.

Hess y Polt encontraron en estudios posteriores que las pupilas de los sujetos de sexo masculino homosexuales que observaban imágenes de hombres (pero no de mujeres) también aumentaban de tamaño. Esto no sorprende en absoluto, ya que las pupilas también reflejan lo excitados que estamos. Las pupilas de las mujeres respondieron a las imágenes en las que se mostraban a madres con sus bebés en brazos. Esto demuestra que el tamaño de las pupilas no solo refleja lo excitados que estamos, sino que es también indicador de que encontramos la información relevante e interesante.

Esta idea ya fue anticipada por Daniel Kahneman, el psicólogo ganador del premio Nobel de Economía, en un estudio realizado en 1966. Su estudio requería que los sujetos observaran varios números de entre tres y siete dígitos y después tenían que recordarlos pasados dos segundos. Cuanto más larga era la secuencia de dígitos, más incrementaba el tamaño de la pupila de los sujetos, lo cual sugería que el tamaño de la pupila también está relacionado con la información que procesa el cerebro.

En la búsqueda de señales en los ojos de una persona, el primer paso a seguir es saber en qué está pensando esa persona y mirar atentamente a sus ojos.

Además de procesar la información en bruto, nuestros ojos también pueden enviar señales más sensibles que otras personas pueden detectar, especialmente si estas son muy intuitivas. Otro estudio llevado a cabo por David Lee comenzó mostrando imágenes de los ojos de otras personas a los sujetos y a continuación se les pedía que determinaran qué tipo de emoción estaba experimentando cada persona. Este investigador de la Universidad de Colorado encontró que los sujetos podían deducir correctamente emociones tales como la ira, el miedo o la tristeza, tan solo mirando a los ojos a otras personas.

Los ojos tienen también la habilidad de revelar fenómenos mucho más complejos, tales como si alguien está diciendo la verdad o, por el contrario, está mintiendo. Por ejemplo, Andrea Webb dirigió un estudio en 2009 en el que pidieron a un grupo de sujetos que robaran 20 dólares del bolso a una secretaria, mientras que a los sujetos del grupo de control les pidieron que no robaran nada.

Esta investigación, liderada por Webb y sus colegas de la Universidad de Utah, demostró que la dilatación de la pupila delataba al ladrón. Se les pidió a todos los sujetos que negaran el robo y el análisis de la dilatación de la pupila reveló que los sujetos que mentían tenían las pupilas un milímetro más grandes comparadas con las de los sujetos que no habían robado nada.

Los ojos también tienen la capacidad de ser un buen indicador de lo que le gusta a la gente. Para aprender a leer las señales, necesitarías tener en cuenta el tamaño de las pupilas, así como la dirección de la mirada. Tomemos, por ejemplo, a alguien que está eligiendo lo que quiere comer en un restaurante. Somos criaturas visuales, así que lo más probable es que nuestros ojos se fijen rápidamente en la ensalada (lo que deberíamos comer) y en la hamburguesa (lo que deseamos en realidad).

El otro punto a tener en cuenta es la toma de decisiones. Cuando vamos a tomar una decisión difícil, nuestros ojos tienden a moverse de un lado a otro entre las diferentes opciones que se nos presentan y nuestra mirada termina deteniéndose en la opción que hemos elegido. Es decir, mediante la observación de pequeños detalles, tales como o a dónde se dirige la mirada de alguien, podemos llegar a identificar las opciones por las que una persona se ha decidido.

Otra forma de estudiar este tipo de decisiones en las que siempre se pierde algo, es ofrecer a los sujetos apuestas con dinero. En un estudio llevado a cabo por James Cavanagh, en la Universidad de Brown, se les realizaron a los sujetos varias cuestiones que implicaban elecciones difíciles relacionadas con probabilidades y pagos.

Se les pagaba a los sujetos atendiendo a las decisiones que habían tomado. Los investigadores se dieron cuenta de que cuanto más difíciles eran las decisiones que tenían que tomar, más se dilataban las pupilas de los sujetos. Por tanto, cuanto más difíciles son las elecciones que tenemos que hacer, más se dilatan nuestras pupilas.

Los ojos también dan pistas sobre si experimentamos algo desagradable. En 1999 se realizó otro estudio en la Universidad de Washington sobre los ojos y sus reacciones. Administraron una estimulación dolorosa a 20 sujetos y estos tenían que calificar el dolor que sentían en los dedos en una escala de "tolerable" a "intolerable". Cuanto más intolerables eran las circunstancias, más grandes eran las pupilas de los sujetos.

Aunque el dolor es un sentimiento muy diferente al de mirar imágenes de personas semidesnudas, esto demostró que se producía un cambio similar en la respuesta de las pupilas de los sujetos. Esto reveló que el tamaño de la pupila está relacionado con la fuerza de los sentimientos tanto si estos sentimientos son positivos o negativos. Por tanto, si quieres saber si una persona se siente bien o mal, ten en cuenta el contexto en el que se encuentra además de prestar atención a sus ojos.

Entonces, ¿qué significa esto en términos de comunicación no verbal?

¿Podemos leer cualquier cosa solo mirando a alguien a los ojos? ¿Son los ojos las únicas señales en las que deberíamos concentrarnos?

La cuestión es que los ojos son solamente uno de los indicadores o señales con las que nos comunicamos. Cuando tenemos que tomar una decisión muy importante sobre algo, como puede ser si una persona es culpable de cometer un crimen, la dilatación de las pupilas no es lo único en lo que te puedes basar para emitir un juicio.

Deberíamos atender al contexto. Dicho esto, somos más intuitivos con el lenguaje corporal de las personas con las que solemos tener contacto que con el de completos desconocidos sencillamente porque podemos diferenciar sus expresiones faciales regulares de las que no lo son.

Para hacer mejores evaluaciones, tenemos que atender a otras evidencias o elementos del lenguaje corporal y, por supuesto, al contexto. Debido a que las personas no podemos cambiar el comportamiento de nuestras pupilas, los ojos se utilizan a menudo como una fuente de información para ayudar a crear una mejor relación, dado que esto nos permite empatizar mejor. Puede ser que no seas capaz de leer los pensamientos exactos de una persona con tan solo mirarla a los ojos, pero es un buen comienzo en el estudio del lenguaje corporal y la lectura de personas.

Capítulo 4: El contexto – Los indicadores que lo dicen todo

En el capítulo anterior comentamos que cuando estudiamos el lenguaje corporal tener en cuenta el contexto es algo crucial. Por ejemplo, supongamos que estás cenando con un amigo y este comienza a moverse nerviosamente o tiene los brazos cruzados, los hombros caídos, y parece aburrido. Hay varias explicaciones posibles para esto.

Por un lado, podría ser que se siente incómodo con el tema de conversación. Por otro lado, podría sentirse incómodo porque haces ruido al comer y no sabe si debería decírtelo; o podría ser simplemente que tiene frío y se siente incómodo por estar sentado en esa silla durante tanto tiempo. Si mirases su lenguaje corporal y dedujeras que se siente incómodo por ti, o por lo que estás diciendo, no tendrías la respuesta correcta a por qué se siente incómodo. El lenguaje corporal solo te dirá si alguien está cómodo o incómodo, pero no te dirá por qué.

Esta es la razón por la que deberías fijarte en el contexto.

¿Qué es el contexto?

El contexto hace referencia los eventos o acontecimientos circundantes a un hecho. Esto significa que tener en cuenta las circunstancias que rodean la situación actual, los antecedentes, y la idea o declaración que está teniendo lugar o que tuvo lugar unos minutos antes. El contexto permite que el espectador o lector comprenda la situación.

Al considerar el contexto en el lenguaje corporal necesitas ser consciente de tres cosas:

1 – La conversación que está teniendo lugar – ¿Se dijo algo en la conversación que pudiera causar que la otra persona se sintiera más o menos cómoda? ¿Cambió su lenguaje cuando le preguntaste algo o hiciste alguna declaración en concreto? Podría ser que algo que se dijo en la conversación le hiciera sentir incómoda.

2 – El entorno donde la conversación tiene lugar – Mira la zona en la que te encuentras mientras se desarrolla la conversación. ¿Es en público? ¿Se trata de un espacio abierto? ¿Hay gente alrededor? ¿O se produce en un lugar privado donde nadie puede veros? Ya sea en un espacio abierto o cerrado, una persona puede sentirse incómoda dependiendo del tema de conversación del que se esté

discutiendo.

3 – Las experiencias recientes de la persona con la que estás hablando – Puede ser que esta persona acabe de empezar el día manteniendo esta conversación. Es posible que lo que esta persona experimentó el día anterior todavía le esté afectando. También podría ser que haya tenido un mal día en el trabajo, que no se encuentre bien, o que simplemente se siente estresada.

siempre piensas en el contexto en el transcurso de una conversación, estás un paso más cerca para concentrarte el contexto.

Propósito de observar el contexto

El propósito de identificar el contexto es ayudarte a observar los indicadores que harán que la persona con la que estás hablando se sienta más cómoda. Cuando el lenguaje corporal de una persona te muestra que se siente incómoda, esto te ayudará a indagar en el contexto en el que se está desarrollando la conversación. Esto no solo hace que se produzca un mejor entendimiento entre ambos, sino que también te ayudará a empatizar mejor. Practica observando el contexto conscientemente; mira a tu alrededor, piensa en el tema de conversación, e incluso en el tono de voz utilizado.

Recuerda que tu lenguaje corporal juega un papel importante a la hora de identificar el contexto, desde la forma en la que te mueves hasta el tono de voz que usas, e incluso el contacto ocular. El lenguaje corporal no lo es todo.

Capítulo 5: Análisis de la conducta

Cuando hablamos sobre el análisis de la conducta, nos centramos en usar los principios de aprendizaje para conseguir modificar el comportamiento. De hecho, esta es una rama de la psicología que tiene como objetivo comprender por qué un individuo actúa de una forma determinada y, para ello, se centra solo en el comportamiento observable y no en las causas mentales de dicho comportamiento.

El análisis conductual ha resultado tener unas aplicaciones prácticas muy fructíferas con relación a la claridad mental y a la salud, especialmente para ayudar a niños y adultos a aprender nuevos comportamientos o para reducir ciertas conductas problemáticas.

Análisis de las conductas sociales

En muchos casos solemos esconder las intenciones que hay detrás de ciertas acciones. A veces, cuando una persona se siente enojada o deprimida, por ejemplo, el comportamiento que muestra difiere a menudo de dichos sentimientos, ya que podría mantenerse en silencio o salir a fumarse un cigarro para calmarse.

Otro ejemplo puede ser el tipo de palabras que utiliza para transmitir su insatisfacción: "claro, adelante", o "vale", cuando en realidad no está conforme con la solución proporcionada o la decisión tomada. La empatía es algo muy necesario a la hora de analizar conductas sociales tales como las que acabamos de mencionar porque, al final del día, lo que quieres es comprender las respuestas que escuchas.

Cuando analizamos conductas, demostrar confianza y establecer una buena relación con los demás es crucial, dado que cuando muestras empatía rompes de forma natural con cualquier alteración y te centras de lleno en la cuestión.

Una regla que debes recordar es que cuando experimentes emociones y sentimientos la gente que te rodea no lo sabrá a menos que perciban un cambio en tu lenguaje corporal. Cuando nadie se percata de ello o no lo entiende, no hay necesidad de enojarse, pero claro, del dicho al hecho hay un trecho. Nos enfadamos cuando nadie, especialmente alguien cercano a nosotros, no se percata de nuestro enfado.

La conducta viene a estar muy determinada por el altruismo egoísta.

Nadie es completamente egoísta y si tuviéramos que hacer tal declaración, significaría que ignoramos por completo los actos de sacrificio, bondad y amor que encontramos en el mundo. No obstante, gran parte de nuestro comportamiento surge del altruismo egoísta.

En realidad, con el altruismo egoísta se produce una situación en la que todos ganan. Es como una carretera de doble sentido: si tú me ayudas, yo te ayudo. Aquí presentamos algunos escenarios en los que el altruismo egoísta se suele aplicar:

1. Transacciones: En la compra de un coche, tanto el vendedor como el comprador se benefician. El comprador obtiene el vehículo, mientras que el vendedor consigue hacer una venta. Esta es una de las formas principales del altruismo egoísta entre dos personas que no mantienen ningún tipo de lazo emocional.
2. Familiar: Nuestro cerebro está diseñado para proteger a las personas con las que compartimos genes. Tenemos una mayor tendencia a proteger a estas personas y este sentido de la protección va desde amigos cercanos, a personas a las que amamos, hermanos y miembros de nuestra familia.
3. Estatus: Las personas, a veces, no siempre, ayudan a otras personas como muestra de poder. A veces, hay personas que ofrecen asistencia o ayuda a los demás para aumentar su reputación y su autoestima.
4. Reciprocidad implícita: Muchas relaciones se basan en el hecho de que si alguien te ofrece ayuda un día, tú lo recordarás y le ayudarás el día en que esa persona lo necesite.

Algunos comportamientos no forman parte de las categorías mencionadas. Por ejemplo, existen héroes anónimos que mueren por una causa y no benefician directamente a sus países o a su linaje. Otro ejemplo son los voluntarios que dedican su tiempo desinteresadamente en las misiones. Pero, por supuesto, estos son una porción muy pequeña de toda la comunidad mundial. Los motivos de estas personas y lo que les atrae a ayudar a los demás es lo que necesitas comprender. Cuando lo haces, te das cuenta de que encuentras formas de ayudar a los demás que se encuentran dentro de estas categorías. Es muy raro no esperar que la gente preste ayuda a aquellos que no les beneficiarán de alguna manera.

Las personas tienen unos recuerdos precarios.

Sin embargo, no todo el mundo tiene mala memoria; de hecho, nuestro cerebro permite que almacenemos la información que recibimos en la memoria a largo plazo o en la memoria a corto plazo. Por ejemplo, ¿alguna vez te han presentado a alguien en una fiesta y al día siguiente no recordaste su nombre? Las personas tenemos problemas a la hora de recordar cosas, especialmente cuando se trata de algo irrelevante para ser almacenado nuestra memoria a largo plazo. Es más probable que recordemos las similitudes que compartimos con otras personas, que las diferencias.

Cuando analices a alguien recuerda que en general la gente olvida cosas, así que no des por hecho que no está interesada en la información que le has proporcionado o que tiene algo en tu contra.

Las personas somos seres emocionales.

Las personas tenemos sentimientos hacia determinadas cosas que, a veces, son más fuertes de lo que mostramos o dejamos ver, especialmente aquellas emociones negativas como ira, arrebatos, o depresión, sencillamente porque mostrar este tipo de sentimientos no está bien visto por nuestra sociedad. La regla es no asumir que todo está bien solo porque alguien no tiene un arrebato o una crisis. A veces quien parece más fuerte es quien más sufre. Todos tenemos algún tipo de problema en algún momento, pero por lo general solemos contenernos. No necesitas necesariamente echar en cara a los demás su propio engaño, sino que debes ser más sensible con aquellos que no se muestran y empatizar con la gente en general, ya que esto te dará ventaja si estás tratando de ayudar.

Las personas están solas.

Cuando ves en Instagram a todos esos *influencers* con todo el tiempo del mundo o incluso a esas *celebrities* que van a numerosas ceremonias, lo último en lo que piensas es en que están solos. La realidad es que muchas personas que parecen tenerlo todo en realidad se sienten muy solas. Las personas son sensibles ante la amenaza de ser excluidas o marginadas y tienen miedo a desaparecer. La soledad y el deseo de estar entre la gente existe en todos nosotros, aunque seamos personas introvertidas. Al analizar esta conducta lo que debes saber es que la soledad es muy común entre la gente y, en este sentido, no estás solo si te sientes así.

Las personas somos egocéntricas.

Te guste o no, las personas tendemos a estar más preocupados por nosotros mismos que por los demás. Basta con echar un vistazo

a las redes sociales para comprobar que las personas egocéntricas tienen un perfil repleto de *selfies*. La gente está demasiado preocupada por sí misma como para prestarte atención alguna. Y, en general, para la gente, el hecho de que tú estés más o menos solo o te sientas más sensible o, simplemente te muestres diferente a como ellos suelen mostrarse, depende de la forma en la que tú veas el mundo. Si te detienes a pensar en ello, esta perspectiva te hace independiente y proactivo al mismo tiempo. Te haces independiente, ya que no tienes que depender de nadie más; y eres más proactivo porque tienes cosas que hacer y lugares a los que ir sin tener que depender de otras personas para pasarlo bien. Pones tu felicidad en tus propias manos en lugar de dejarla en manos de otras personas.

Cuando analices a alguien, recuerda que, de una forma u otra, esa persona piensa y actúa como tú en diferentes grados.

Capítulo 6: ¿Qué es la comunicación verbal?

La comunicación verbal es una forma de comunicación que utiliza el signo lingüístico y sonidos para transmitir un mensaje. La comunicación verbal se sirve de un canal mediante el cual expresa ideas, deseos y conceptos, y es crucial en el proceso de enseñanza-aprendizaje. La comunicación verbal se usa conjuntamente con otras formas de comunicación no verbal; sin embargo, como humanos, hacemos un mayor uso de la forma verbal para comunicarnos con otras personas.

Definición de comunicación verbal

Cuando la gente mira la palabra escrita, a menudo la suelen relacionar con la acción de hablar. No importa de qué civilización seamos, los humanos siempre hemos usado la comunicación verbal como medio para intercambiar pensamientos, ideas y mensajes. La comunicación oral siempre se refiere a la comunicación verbal, pero la comunicación escrita es también una forma de comunicación verbal. Por ejemplo, al leer este libro estás descodificando el punto de vista de su autor. En este capítulo exploraremos los diversos elementos que definen la comunicación verbal y cómo esta afecta a nuestras vidas.

Conceptos básicos

Como ya sabemos, la comunicación verbal se refiere tanto al lenguaje oral como al lenguaje escrito. Se refiere a las palabras que utilizamos cuando hablamos o escribimos, mientras que la comunicación no verbal se refiere a la comunicación que tiene lugar usando otras formas de comunicación diferentes a las palabras, por lo que el lenguaje corporal es una de esas formas en las que los humanos nos comunicamos, ya sea por gestos o incluso haciendo uso del silencio.

Aquí tienes una tabla estupenda que te puede ayudar a tener una mejor comprensión de la comunicación verbal y de la no verbal.

Comunicación verbal	**Comunicación no verbal**
Palabras habladas	Lenguaje corporal, etc.
Palabras escritas	Lenguaje de signos

Tipos de comunicación verbal

Hablar en público y la comunicación interpersonal son las

formas más comunes de comunicación verbal. Hablar en público se refiere, generalmente, a cualquier tipo de comunicación realizada de forma verbal por alguien a un grupo de personas, mientras que la comunicación interpersonal tiene que ver con el intercambio llevado a cabo por un grupo de personas que hablan y escuchan simultáneamente.

El profesor Robert M. Krauss, de la Universidad de Columbia, afirma que los signos y las imágenes son las "banderas" que establecen la correspondencia verbal. Las palabras nos llegan en forma de imágenes, aunque los signos son algo opcional que ayudan a encriptar el mensaje e incorporan diferentes aspectos junto con la forma de hablar o incluso con nuestro aspecto.

Propósito de la comunicación verbal

Sin lugar a duda, la comunicación verbal es tan importante que sin ella ni siquiera podrías estar leyendo este libro. Pero aparte de eso, la comunicación verbal tiene muchísimos propósitos, siendo el principal la transmisión de mensajes a al menos un receptor. Incluye desde palabras de una sola sílaba, hasta frases y diálogos tremendamente complejos que dependen de los sentimientos del emisor y del dialecto del emisor para conseguir un resultado ideal que genere un impacto en el interlocutor. La correspondencia verbal se utiliza para preguntar, aconsejar, afirmar, examinar, presentar, difundir y, en general, para hablar sobre cualquier tipo de tema. Tanto en la enseñanza como en el aprendizaje, la comunicación verbal es de suma importancia. Asimismo, establece y construye relaciones y, claro está, mal usada, también las resquebraja y las destruye. Todos los seres humanos nos comunicamos de una manera u otra. No obstante, el lenguaje que utilizamos es un fenómeno humano que nos permite transmitir mensajes de una forma más precisa que ninguna otra forma de comunicación usada por otros seres vivos como los animales.

Los retos de la comunicación verbal

Al usar la comunicación verbal surgen retos, especialmente cuando tratamos de expresarnos. Los malentendidos surgen debido a la mala elección de las palabras; las discusiones aparecen cuando dos o tres personas chocan por tener diferentes puntos de vista, y cuando se usan técnicas de comunicación incorrectas, a veces, los mensajes son entendidos de forma errónea, lo que causa un fracaso en la comunicación. Del mismo modo, el hecho de que hablemos

diferentes lenguas puede convertirse en una barrera para la comunicación, especialmente porque puede causar confusión, razón por la que, en tales casos la comunicación no verbal suele utilizarse.

Prevención del fracaso comunicativo

Si bien la confusión y los malentendidos ocurren sin poder evitarse por completo, podemos, sin embargo, elegir comunicarnos de forma efectiva disminuyendo estas alteraciones. Pensar siempre antes de hablar es una de las reglas de oro, pero debes detenerte a pensar sobre el contenido del mensaje que quieres transmitir antes de hablar, así como tener en cuenta el punto de vista del receptor. No todo el mundo va a estar de acuerdo contigo. También, prestar atención a los indicadores no verbales y al lenguaje corporal te ayudará a elaborar lo que quieres decir y cómo decirlo, dependiendo de la situación en la que te encuentres. Cuando quieras comunicarte con alguien, hazlo siempre con palabras claras.

Aunque todo el mundo tiene un estilo propio a la hora de comunicarse y de percibir los mensajes, tú puedes controlar lo que sale de tu boca para tu mensaje sea transmitido de la mejor manera posible, asegurándote así de que aquellos que te están escuchando están entendiendo lo que tratas de decir. Usar acciones no verbales cuando te vas a comunicar puede también afectar enormemente a la manera en la que el mensaje es percibido y entendido.

Un sistema de símbolos

Los símbolos son algo que también merece la pena explorar en este capítulo de la comunicación verbal. ¿Qué son los símbolos? Nelson & Kessler Shaw describen los símbolos como las ideas, pensamientos, emociones, objetos, e incluso acciones que se utilizan para descifrar y dar significado a algo. Los símbolos representan algo. Es una representación simbólica de la idea que queremos transmitir, aunque también sirve para representar a un objeto.

Características de los símbolos

- Los símbolos son arbitrarios – Los símbolos usados son arbitrarios y a veces no tienen ninguna relación directa con la idea que representan o con los objetos que queremos describir. Sin embargo, el uso de símbolos está considerado como algo bueno en términos comunicativos, especialmente cuando llegamos a un acuerdo sobre el significado de dichos símbolos.

● Los símbolos son ambiguos – Los símbolos tienen varios significados posibles. Por ejemplo, hoy en día la palabra “Blackberry” puede ser varias cosas. Por un lado, puede ser una fruta, si tenemos en cuenta que “blackberry” en inglés significa 'mora'; pero, por otro lado, puede referirse a un teléfono móvil. O tomemos por ejemplo la palabra “Apple”. Esta puede referirse a una fruta en inglés o a un ordenador. También ocurre con la palabra “cool” en inglés, ya que alguien puede decir que su cita ha sido muy *cool*, lo cual significa que ha sido estupenda y no que tiene frío. O si alguien dice que es gay, ¿quiere decir que es feliz o que es homosexual? Los significados de los símbolos cambian con el tiempo porque el mundo también va cambiando, junto a las normas sociales y los avances tecnológicos. Somos capaces de comunicarnos mediante símbolos gracias a la lista finita de posibles significados identificados que han sido acordados por los miembros de una determinada lengua. Sin este simbolismo acordado compartimos muy poco significado y contexto los unos con los otros.

● Los símbolos son también abstractos – No son materiales o físicos. Una dimensión específica de deliberación es un componente fundamental en la forma en que las imágenes establecen pensamientos y elementos. Esta abstracción nos permite utilizar frases como "el público" para referirnos a personas de un cierto estado o lugar en lugar de tener que ser distintivo con las personas de un país basado en su diversidad. Por ejemplo, en el mundo de Harry Potter a las personas que no tienen ninguna habilidad mágica se llaman *muggles*, en lugar de explicar la cultura o procedencia de los *muggles*. La abstracción es útil cuando quieres transmitir un concepto complicado de una forma sencilla y directa.

Capítulo 7: Patrones comunes para interpretar la conducta

El comportamiento humano es algo complejo. Debido a su complejidad, leer y analizar a las personas no es tan fácil como parece, pero tampoco es duro simplemente porque, como seres humanos, exhibimos más o menos los mismos tipos de particularidades y comportamientos cuando experimentamos una determinada emoción o acción.

Entonces, ¿qué es exactamente la conducta?

Básicamente, los científicos categorizan la conducta humana en tres componentes:

- acciones
- cognición
- emociones

Las acciones forman parte de la conducta.

Se considera acción todo lo que constituye un movimiento u observación, ya sea mediante los ojos o a través de sensores fisiológicos. Piensa en las acciones como el inicio de una situación o como una forma de transición de una situación a otra. Cuando se trata de acciones conductuales, estas pueden tener lugar en diferentes escalas que van desde la actividad de glándulas sudoríparas, hasta el sueño o la alimentación.

Las cogniciones forman parte de la conducta.

Las cogniciones son descritas como aquellas imágenes mentales que quedan grabadas en nuestra mente y que pueden ser verbales o no verbales. Las cogniciones verbales se producen cuando pensamos, por ejemplo: "vaya, me pregunto qué se sentirá al llevar un vestido de 2000 dólares " o "tengo que hacer la compra". Sin embargo, imaginar cosas se considera cognición no verbal; por ejemplo, imaginar cómo se vería tu cuerpo tras perder peso, o cómo luciría tu casa después de haberla pintado. La cognición es una combinación de conocimiento y habilidades además de saber cómo usarlas correctamente sin herirte a ti mismo.

Las emociones forman parte de la conducta.

Una emoción es básicamente una breve experiencia consciente

que es definida por una intensa actividad mental y ese sentimiento no proviene del conocimiento ni de la razón. Esta emoción, en general, existe u ocurre de forma escalonada, comenzando por sensaciones positivas y agradables hasta sensaciones negativas, que resultan desagradables. Existen otros elementos de la fisiología que indican procesamiento emocional, como puede ser el aumento del ritmo respiratorio, la dilatación de la retina, e incluso el aumento del ritmo cardiaco—todo ello como resultado de una elevada excitación. Estos elementos son generalmente invisibles al ojo humano. Las emociones, al igual que las cogniciones, tampoco pueden percibirse a simple vista. Estas solamente pueden ser observadas indirectamente mediante el seguimiento de la actividad electromiografía facial (EMG), que monitoriza la excitación mediante un electrocardiograma (ECG), analiza las expresiones faciales, los sensores de respiración, la respuesta galvánica de la piel, además de otras medidas autoevaluables.

Todo está conectado

Cogniciones, emociones y acciones se entremezclan las unas con las otras. Esta excelente sinergia nos permite comprender los eventos, actividades y acontecimientos que ocurren a nuestro alrededor para ponernos en contacto con nuestras creencias y deseos internos y para responder de forma apropiada a las personas que se encuentran en este escenario.

No es tan fácil comprender y determinar qué son exactamente la causa y el efecto. Por ejemplo, cuando realizas la acción de girar la cabeza para mirar un rostro familiar, esto te provocará un estallido de alegría, que es la emoción y que generalmente suele venir acompañada por su entendimiento, que es la cognición. En otras palabras, esto viene dado por la siguiente ecuación:

Acción = Emoción (alegría) + cognición (entendimiento)

En otros escenarios, esta cadena de causa y efecto puede producirse a la inversa. Por ejemplo, puedes estar triste (experimentando una emoción) y te diriges a contemplar las preocupaciones de la relación (a través de la cognición) y a continuación sales a correr para despejar tu mente (realizas una acción). En este caso, la ecuación sería la siguiente:

Emoción (tristeza) + cognición (necesito salir a correr) = acción

Comportamiento consciente + comportamiento inconsciente

La consciencia es el conocimiento de nuestros pensamientos y

sentimientos más profundos y también tiene que ver con la percepción y el procesamiento de la información obtenida de nuestro entorno. Una gran parte de nuestros comportamientos se producen guiados por los procesos inconscientes que nos rodean. Como si de un iceberg se tratara, hay una enorme cantidad de información oculta y solo una pequeña fracción es evidente a nuestros ojos.

Comportamiento manifiesto + comportamiento encubierto

El comportamiento manifiesto se centra en los aspectos del comportamiento que pueden ser observados a simple vista. Estos comportamientos pueden ser movimientos del cuerpo o, como algunos lo llaman, interacciones. Los procesos fisiológicos tales como las expresiones faciales, ruborizarse, sonreír, o la dilatación de la pupila, pueden ser sutiles, pero se pueden ver. Las expresiones encubiertas son pensamientos, sentimientos, emociones o respuestas que no son fácilmente visibles. Estos sutiles cambios en las respuestas de nuestro cuerpo generalmente no son vistos por el ojo del observador.

Si queremos observar las respuestas encubiertas podríamos ayudarnos de los sensores fisiológicos o biométricos. Como ya hemos mencionado en este capítulo, normalmente se suelen utilizar los EEG, MEG, fMRI o fNIRS para averiguar los procesos fisiológicos que presentan manierismos o comportamientos encubiertos.

Comportamientos racionales + comportamientos irracionales

Se considera comportamiento racional a cualquier acción, cognición o emoción que sea guiada o influenciada por la razón. El comportamiento irracional, en cambio, es cualquier acción, emoción o cognición que no es objetivamente lógica. Por ejemplo, se considera que las personas que tienen fobias extremas, tienen miedos irracionales que son miedos que les hacen comportarse de una determinada manera.

Comportamientos voluntarios + comportamientos involuntarios

Cuando una acción viene autodeterminada o dada por decisiones y deseos se suele clasificar como acción voluntaria. Una acción involuntaria, por otro lado, sería una acción que se realiza sin intención alguna; es decir, se realiza de forma espontánea en un intento de prevenir algo. Las personas que reciben una terapia cognitivo-conductual a menudo están expuestas a escenarios involuntarios como forma de terapia para que puedan conseguir

superar sus miedos con la ayuda del terapeuta. Ahora que tenemos una idea de las conductas del ser humano podemos interpretar estos comportamientos. Ten en cuenta que estas son solamente formas básicas de interpretación, ya que puede haber otras formas más complejas y detalladas.

#1 Establece un comportamiento base

Cuando leas a alguien te darás cuenta de que cada persona tiene unos patrones o peculiaridades únicas. Algunas personas miran al suelo mientras están hablando, o tienen la costumbre de cruzarse de brazos; algunos se aclaran la garganta con frecuencia, mientras otros hacen mohines, se mueven constantemente o entrecierran los ojos. Estas conductas aparecen por razones diversas. Como concluimos en el capítulo 1, podría significar que se sienten incómodos o simplemente podría tratarse de un simple hábito. Sin embargo, estas acciones también podrían significar ira, engaño o nerviosismo. Cuando leemos a alguien, lo primero que tenemos que hacer es establecer un punto de partida valorando el contexto y también considerando qué es un comportamiento normal para esa persona y qué no lo es.

#2 Busca posibles alteraciones conductuales

Una vez establecido el comportamiento de base, tu siguiente objetivo es prestar mucha atención a las incoherencias que surjan entre las particularidades de base y las palabras o gestos de la persona a la que estás analizando. Digamos, por ejemplo, que has notado que tu compañera de trabajo generalmente se toca el pelo cuando está nerviosa. Cada vez que tiene que realizar su presentación empieza a hacer este gesto. ¿Es este comportamiento algo normal dentro de las particularidades de tu compañera o hay algo más detrás de todo esto? Es posible que quieras indagar e investigar un poco más de lo que normalmente harías.

proceder con cautela.

#4 Compara y contrasta

Retomando el tema de la compañera de trabajo, has notado que está actuando de una forma más extraña que de costumbre. Observas un poco más de cerca para comprobar cuándo realiza este comportamiento y si lo repite con otras personas de tu grupo de trabajo. Fíjate en cómo interactúa con el resto de personas que hay en la sala y cómo cambia su expresión, si esto ocurre. Presta atención a su lenguaje corporal y a su postura.

#5 Reflexiona

Esta reflexión no es acerca de meditar, sino reflexionar sobre el estado de ánimo de la otra persona. Como seres humanos tenemos neuronas espejo que actúan como monitores incorporados conectados al lenguaje corporal de la otra persona simplemente porque nosotros también tenemos esas particularidades. Por ejemplo, una sonrisa activa los músculos de la sonrisa en nuestros rostros, mientras que fruncir el ceño activa los músculos del entrecejo. Cuando vemos a alguien que nos gusta, nuestros músculos faciales se relajan, arqueamos las cejas, la sangre fluye hasta nuestros labios para que parezcan más gruesos, e inclinamos la cabeza. Sin embargo, si tu pareja no refleja este conjunto de comportamientos, podría significar que te está mandando el claro mensaje de que quizás no se siente muy feliz de verte.

#6 Identifica la voz grave

Podrías pensar que la persona más poderosa es aquella que preside la mesa, o la que se encuentra de pie en la parte delantera de la sala. Pero este no siempre es el caso. La persona más segura de sí misma siempre tiene un tono de voz más firme y es probable que sea la más poderosa. Solo con mirarla puedes deducir que tiene una postura expansiva, una amplia sonrisa y un tono de voz grave. No obstante, que no te quepa la menor duda de que una voz alta no es una voz firme. Si estás haciendo una presentación o lanzando una idea a un grupo de personas, por norma general te centrarás en el líder. ¿Qué ocurre cuando el líder tiene una personalidad débil? La toma de decisiones dependerá de otros y será una persona muy influenciable. Así que cuando hagas una presentación a un grupo identifica quién tiene la voz más firme y tendrás una mayor probabilidad de éxito.

#7 Observa su forma de caminar

Las personas que arrastran los pies, o que no tienen unos

movimientos fluidos, o mantienen la cabeza gacha cuando caminan, denotan falta de confianza en sí mismas. Si ves que algún miembro de tu equipo muestra alguno de estos comportamientos, tendrás que esforzarte para reconocer su contribución y así ayudar a que esta persona gane confianza en sí misma. Puede que también necesites realizarle preguntas más directas en la reunión para que muestre sus ideas de forma abierta, en lugar de guardárselas y quedarse callado.

#8 Utiliza palabras de acción

Las palabras son generalmente el camino más corto para comprender lo que está ocurriendo en la mente de otra persona. Estas palabras simbolizan los pensamientos que se le están pasando por la cabeza y al identificarlas, también identificas su significado. Por ejemplo, si tu amigo dice: "he decidido hacer este trabajo", la palabra de acción utilizada aquí es "decidido". Esta única palabra muestra que tu amigo: 1 – no es impulsivo; 2 - ha sopesado los pros y los contras; y 3 - se ha tomado su tiempo para pensarlo bien. Estas palabras de acción muestran cómo una persona piensa y cómo procesa un escenario.

#9 Busca señales de personalidad

Como seres humanos, todos y cada uno de nosotros tenemos una personalidad única, y estas clasificaciones rudimentarias pueden ayudarte a evaluar y a relacionarte con otra persona. También nos puede ayudar a leer a alguien con más precisión. Cuando busques señales puedes hacer las siguientes preguntas:

- ¿Esta persona muestra un comportamiento introvertido o extrovertido?
- ¿Parece impulsada por algo relevante o por relaciones?
- ¿Cómo maneja los riesgos y la incertidumbre?
- ¿Qué guía o alimenta su ego?
- ¿Qué tipo de particularidades muestra esta persona cuando se encuentra estresada?
- ¿Qué tipo de particularidades muestra cuando se encuentra relajada?

Observar a una persona durante el tiempo suficiente puede ayudarte a localizar sus comportamientos y peculiaridades de base y diferenciarlos de los que no lo son.

Conclusión

Leer a las personas con precisión lleva su tiempo. Nadie puede identificar los pensamientos, sentimientos o emociones de otra persona con tan solo mirarla y observar los comportamientos y las particularidades que muestra. Como ya sabemos, podría tratarse de algo, o tal vez no; todo esto también depende del contexto situacional. Por supuesto, existen excepciones, pero si te guías por las bases para analizar a la gente y los principios sobre los que has construido tus poderes de observación, con el tiempo conseguirás tener un mayor control de la lectura de personas, te comunicarás con ellas de forma efectiva y comprenderás sus pensamientos.

Capítulo 8: Cómo detectar la inseguridad

Cuando alguien se comporta de forma irracional, tienes que recordarte a ti mismo que esto podría ser debido a que esté sintiendo algún tipo de emoción o también podría deberse a la inseguridad que hay detrás de su fanfarronería. Cuando notes esto, lo mejor que puedes hacer es procurar desarrollar un sentimiento de empatía por esta persona que actúa de forma arrogante o bruscamente por el mero hecho de intentar encubrir su inseguridad.

Su inseguridad podría deberse a cualquier cosa—apariencia, poder, dinero, inteligencia, querer tener mejores notas, entre otras cosas—y muchas de ellas arrastran un sentido de valor material. En algunos casos, la inseguridad puede estar justificada, pero la mayoría de las veces, no es así. La inseguridad se manifiesta en diversas formas y puede oscilar desde la incapacidad para aceptar que se ha realizado un buen trabajo, o aceptar un cumplido, hasta no querer mostrarse en traje de baño en la playa.

Factores que determinan lo que es bueno y lo que es malo

Ninguno de estos rasgos nos ayuda a comportarnos virtuosamente. Hay una línea muy fina entre ser inseguro y ser un maleducado. Estos son algunos factores identificativos que pueden ayudarte a separar lo bueno de lo malo:

1. La auto-bondad no es auto-juicio.

La compasión hacia alguien que es inseguro es ser comprensivo y cariñoso con esa persona cuando esta falla, sufre o siente que es una incompetente. No deberíamos ignorar estas emociones, ni tampoco criticarlas. Las personas que tienen compasión comprenden que ser humano conlleva tener imperfecciones, y fallar forma parte de la experiencia humana. Es inevitable que no exista ningún error cuando intentamos hacer algo, dado que el error forma parte del proceso de aprendizaje. En los siguientes capítulos veremos cómo el error es un amigo encubierto. Tener compasión es también ser amable contigo mismo cuando te enfrentas a experiencias dolorosas, en vez de enojarte por todo lo que no llega a cumplir con tus metas y expectativas.

Las cosas no pueden ser exactamente como se supone que deben ser o como soñamos que sean. Habrá cambios y cuando aceptemos

esto con bondad, compasión y entendimiento, experimentaremos una mayor ecuanimidad emocional.

2. Humanidad común y no al aislamiento

Sentir frustración es una emoción humana muy común que surge especialmente cuando las cosas no son como las habíamos imaginado. Cuando esto sucede, la frustración viene normalmente acompañada de un aislamiento irracional, haciéndonos sentir que somos la única persona en el mundo que está atravesando por esa situación o que está cometiendo un error tan estúpido como ese. Noticia de última hora: todos los humanos sufrimos y todos atravesamos diferentes tipos de sufrimiento en diferentes grados. La compasión implica reconocer que todos sufrimos y que todos nos equivocamos. Esto no me ocurre solo A MÍ.

3. *Mindfulness* no es sobreidentificación.

La compasión necesita estar en equilibrio con nuestro enfoque de forma que nuestras emociones negativas no sean exageradas ni suprimidas. Este equilibrio surge del proceso de relacionar nuestras propias experiencias con las que hacen sufrir a los demás. Esto hace que veamos la situación que estamos atravesando desde una mayor perspectiva.

Necesitamos ser totalmente conscientes para que podamos observar nuestros propios pensamientos y emociones negativas con claridad y amplitud. Tener un enfoque de consciencia no es ser crítico; se trata de un estado de recepción consciente que nos permite observar nuestros sentimientos y pensamientos sin negarlos ni suprimirlos. No hay forma de que podamos ignorar nuestro dolor y sintamos compasión al mismo tiempo. Tener un estado de consciencia o *mindfulness* puede ayudarnos a prevenir la sobreidentificación de nuestros pensamientos o sentimientos.

Descubriendo la compasión

“¡Eres idiota!” “¡Este no es lugar para ti, perdedor!” “¡Pareces una vaca con esos pantalones vaqueros!” “¡No puedes sentarte con nosotros!” Podemos decir con certeza que todos hemos escuchado a alguien hacer algún tipo de comentario grosero dirigido a nosotros, ya sea de una forma directa o indirecta. ¿Hablarías así a un amigo? La respuesta es un gran NO.

Lo creas o no, es mucho más fácil y natural para nosotros ser agradables o amables con los demás, en vez de ser mezquinos y desagradables, tanto si nos dirigimos a un extraño o a alguien importante para nosotros. Cuando hieren a alguien que nos importa

o esa persona está atravesando un momento difícil, le consolamos y le decimos que es normal equivocarse. Le apoyamos cuando se siente mal consigo mismo y le consolamos para hacerle sentir mejor, o simplemente le ofrecemos un hombro en el que llorar.

A todos se nos da bien ser comprensivos, compasivos y amables con los demás. ¿Con qué frecuencia te ofreces esta misma amabilidad y compasión a ti mismo? Las investigaciones realizadas sobre autocompasión muestran que aquellos que son más compasivos son menos propensos a ponerse nerviosos, sentirse deprimidos o estresados, y son más fuertes, felices y optimistas. En otras palabras, tienen mejor salud mental.

Identificar a alguien con inseguridad

Si nos basamos en lo anteriormente expuesto, el hecho de que seamos capaces de identificar cuando una persona actúa con inseguridad puede ayudarnos a protegernos a nosotros mismos de entrar en el círculo vicioso sin sentido de sentirnos inseguros. Las personas que son inseguras tienden a propagar su negatividad y baja autoestima a los demás y así es como puedes identificarlas y decidir si mostrarles compasión o, por el contrario, mostrarles el camino hasta la salida:

#3 Las personas inseguras recurren constantemente a la llamada "falsa modestia".

La falsa modestia es básicamente una forma de alardear disfrazada de una declaración que puede sonar autodespectiva. En la era de las redes sociales, se pueden encontrar muchas personas con falsa modestia que se quejan sobre sus problemas primermundistas tales como todos los viajes que tienen que hacer, o la cantidad de tiempo que pasan viendo como sus hijos juegan y ganan en algún deporte, o incluso están quienes se quejan porque tienen un grano diminuto cuando el resto de su rostro se ve impecable. Las redes sociales están llenas de personas narcisistas que no merecen ni un segundo de tu tiempo. No te sientas menos que otra persona solo porque esta muestra la cantidad de viajes que tiene que hacer.

#4 Las personas inseguras se quejan frecuentemente de que las cosas no son lo suficientemente buenas.

Les gusta mostrar los altos niveles de vida que tienen, mientras tú los tachas de engreídos. Puede ser un sentimiento del que te cueste librarte, ya que pensarás que son mejores que tú, pero en el fondo sabrás que son todo fachada. Proclaman sus altos estándares para afirmar que ellos lo hacen todo mejor que nadie y hacen que te menosprecies y te sientas más desgraciado. No prestes atención a las personas de este tipo.

Conclusión

Tiene mucho sentido el hecho de que la gente que tiene una mejor autoestima y compasión sea más feliz y optimista con respecto a su propio futuro, ya que no tienen que preocuparse por lo que las personas inseguras digan. Cuando nos criticamos constantemente y nos regañamos a nosotros mismos porque pensamos que otros son los ganadores en esta vida, terminamos sintiéndonos incompetentes, inútiles e inseguros, que es precisamente lo que estas personas quieren que sintamos. Este círculo vicioso de negatividad continuará autosaboteándonos y, a veces, acabaremos haciéndonos daño a nosotros mismos.

Pero cuando nuestra voz interior positiva triunfa y juega el papel de amiga fiel, creamos una sensación de seguridad que hace que nos aceptemos a nosotros mismos lo suficiente como para ver con claridad. Es entonces cuando trabajamos para realizar los cambios necesarios para estar más sanos y ser más felices. Pero si no hacemos esto, estaremos trabajando hacia una espiral de caos,

infelicidad y estrés.

Capítulo 9: Cómo detectar el interés romántico

Si tuviéramos la guía definitiva para detectar el interés romántico, Tinder se iría a la quiebra. Dicho esto, no es difícil identificar las señales que nos revelan si alguien está interesado en ti. Por supuesto, hay algunas personas que son ajenas a dichas señales, pero si de verdad te centras, podrás darte cuenta de si esa persona está interesada en ti de forma romántica o si solamente está coqueteando contigo.

Generalmente, todo comienza con un encuentro casual que conduce a una amistad y, antes de que te des cuenta, ves a esta persona con una luz diferente y no puedes dejar de pensar en ella. ¿Siente lo mismo que tú? Identificar si alguien está interesado en ti de forma romántica requiere de una cuidadosa y hábil interpretación de las señales y acciones.

Formas de averiguar si alguien está interesado en ti románticamente

Aquí tienes 15 maneras de averiguar si alguien está interesado en ti o si solo está coqueteado contigo por diversión:

#1 Sus conversaciones contigo

Las conversaciones, especialmente las significativas, son una de las formas en las que una persona muestra un interés más profundo en ti y en lo que haces. ¿Te hace preguntas en un intento de mantener la conversación? Presta atención a las preguntas que te realiza porque eso puede decirte si está realmente interesado en tus gustos y en las cosas que haces. Una buena y larga conversación sobre las cosas que te gustan y las que no, como tu tipo de música favorita, es una clásica señal de le gustas a una persona y disfruta de tu compañía. Si estás disfrutando de la conversación y la otra persona está participando sin parecer aburrida o bostezar, es una señal de que existe interés por ambas partes.

#2 Sueles encontrarte con él/ella.

Llámalo destino, pero esta puede ser también una señal de que le gustas y de que se las está ingeniando para toparse contigo. Esto puede ser bonito, pero también podría llegar a ser espeluznante si se convierte en algo parecido al acoso. Si consideras que esta persona te está siguiendo o de repente te sientes incómodo, haz caso a tu instinto y denúncialo. El acoso es algo muy serio y

peligroso. Sin embargo, si estos encuentros ocurren en lugares como un restaurante o en la cafetería que hay cerca del vecindario, es normal; pero si te encuentras con él/ella en lugares específicos como en el gimnasio en el que llevas apuntado durante años, en tu casa o en cualquier lugar privado, entonces pon una denuncia.

#3 Habla sobre planes futuros.

Otra señal de que alguien podría estar interesado en ti es si hace planes para futuras citas o comienza a hablar sobre un futuro cercano, ya que indica que te ve en él. No se trata de planes como que os caséis o que compréis una casa juntos, sino sobre cosas sencillas como ir juntos a un concierto, o llevarte a la fiesta de un amigo la semana siguiente. Simplemente tiene unos eventos próximamente y le gustaría que estuvieras allí.

#4 Cinco minutos más

Si alguien está interesado en ti lo más probable será que quiera pasar unos minutos más contigo. No le importará ajustar su horario si puede pasar unos 5 minutos más hablando contigo, ya sea en persona o por teléfono. Este hecho es también un indicador de que tiene sentimientos románticos por ti.

#5 Razones para pasar más tiempo juntos

"Estoy por tu zona. ¿Quieres tomar algo?", o "vaya, ¿estás constipado? Puedo hacer una sopa de pollo y te la llevo", o incluso "¿Qué estás haciendo ahora? ¿Quieres que cenemos juntos?" Sin ninguna duda esto significa que a esa persona le gusta pasar tiempo contigo, sencillamente porque eres una persona estupenda con la que quedar; pero si estas razones siempre suelen involucraros solo a vosotros dos, es probablemente una gran señal de que a esta persona le gustas.

#6 Observa su lenguaje corporal.

Cuando le gustas a alguien, esta persona reflejará tu lenguaje corporal y tus movimientos. Se sienta cerca de ti, se inclina hacia ti, sonríe cuando tú sonríes, encuentra la forma de tocarte (no de forma asquerosa) rozándote el hombro, colocándote un mechón de pelo detrás de la oreja... Todas estas cosas son clásicos indicadores de coqueteo y si te sientes incómodo, díselo, pero si lo disfrutas, esta persona está claramente por ti.

#7 Elogios descomunales.

Elogiar a alguien de forma excesiva puede ser una señal de ser un lameculos o puede que simplemente esa persona esté tratando de ser amable. Pero si esa persona te elogia con sinceridad, podría significar que está interesada en ti. Busca indicadores verbales como si elogia tu forma de vestir o tu forma de llevar el pelo. Podría ser que solo esté intentando ser amable, pero si te elogia cada vez que os encontráis es una gran señal de que está interesado en ti.

#8 Recuerda las cosas más insignificantes.

Cuanto más conoces a alguien, más información le revelas. Su interés romántico por ti hará que recopile un montón de cosas interesantes sobre ti y las guarde en su memoria a largo plazo; este tipo de cosas pueden ser: tu color favorito, tu sabor de helado preferido, la primera película que visteis juntos o la primera vez que os visteis. Todas estas cosas indican que una persona está realmente interesada en ti.

#9 Comienzan la conversación

Algunas personas son tímidas y no son grandes habladores, así que teniendo en cuenta esto, tú no puedes ser el único que comience siempre la conversación. Si alguien está dispuesto a establecer contacto pese a su timidez, eso significa que de verdad quiere hablar contigo. Contactar siempre de la misma forma es un NO rotundo por parte de la otra persona. No le gustas y no ve la necesidad de pasar tiempo hablando contigo o conociéndote. Pero si la otra persona trata de contactar contiguo, al igual que tú haces, estaríamos ante una clara señal de que está por ti.

#10 Otras personas están prohibidas.

Fíjate bien cuando una persona está hablando sobre otra: ¿habla mucho sobre otras chicas o chicos cuando está contigo? ¿O la conversación se centra solamente en ti y esa persona? Lo que una persona dice en una conversación y cómo se refiere a otras personas de su círculo social puede darte pistas reales sobre si está interesada en ti. Hablar sobre tener una cita con una chica o un chico no es un buen indicio de que le gustes a esa persona.

Confiar en tus sentimientos y en tu intuición en todos las posibles situaciones proporcionadas es lo mejor que puedes hacer. Recuerda que las personas son diferentes y, por tanto, hacen cosas diferentes para mostrar que alguien les importa o que están interesadas en él o ella. Los valores culturales, la educación y las normas sociales también forman parte de estas señales, así que nada es definitivo. Todos los indicadores descritos anteriormente son buenas evidencias de que una persona está interesada en ti, especialmente si le gusta pasar más tiempo contigo. Incluso si no estás seguro, puedes mostrar algunas señales de que estás interesado en la otra persona para que se haga a la idea, pero si quieres ir a lo seguro, decirle a la otra persona que te gusta y que te gustaría conocerla mejor, e incluso tener una cita, es la mejor forma de evitar malentendidos entre ambos.

Claro está, el juego del amor no es tan sencillo y directo. Se necesita un poco de tiempo y unas cuantas citas para averiguar si alguien está enamorado de ti o no, o simplemente puedes probar a hacer los clásicos como prueba y error, que te rompan el corazón o besar todos los sapos hasta que conozcas a tu príncipe o a tu princesa.

Capítulo10: Cómo detectar una mentira

El lenguaje corporal es una parte importante de la comunicación y tanto los elementos visuales como verbales deberían ser congruentes con el mensaje que estás enviando; de no ser así, los demás verán fácilmente que eres una persona falsa. Definitivamente existen pistas en la conducta que te harán ser capaz de identificar si una persona te está mintiendo o incluso si te oculta la verdad. A nadie le gusta un mentiroso y a nadie le gusta que le mientan. Es doloroso saber que alguien está mintiéndote, especialmente si se trata de tu pareja. Si ocurre en el entorno profesional, una pequeña mentira puede hacer que toda la confianza que se pueda tener en una persona se vaya al traste. Mentir puede provocar, sin duda, rupturas en las relaciones, dependiendo del tipo de mentira.

Escenarios de la mentira

Por mucho que queramos afirmar que siempre decimos la verdad, la realidad de la comunicación humana es compleja. Aquí presentamos algunos de los escenarios de la mentira:

1 – Algunas mentiras se dicen por cortesía o son habituales.

Por ejemplo, cuando respondes "bien" cuando alguien te pregunta cómo te va pero en realidad no estás bien y solo lo dices para evitar que te hagan más preguntas o para no tener que entrar en una conversación. La mayoría de los adultos mienten muchas veces, cada día y, aunque esto está bien, algunas mentiras podrían meterte en problemas.

2 – Algunas mentiras son lo esperado.

Mentir se ha convertido en algo tan habitual en nuestra cultura que ya es algo que esperamos. Por ejemplo, en el escenario jurídico la llamada "negación plausible" suele ser algo habitual en las estrategias legales. Siempre nos enfrentamos a situaciones como las de relaciones interprofesionales y las de lealtad a los acuerdos de confidencialidad. Ciertas situaciones requieren agilidad mental y práctica para mantener tus compromisos mientras te mantienes honesto con respecto a la información que deseas proteger. Así, cuando te preguntan: "¿Cuál es tu debilidad?" cuentas una mentirijilla que hace que un rasgo negativo se convierta en positivo.

3 – Mentir para desviar la atención

Con frecuencia, nos rodeamos de personas que, ya sea por su

naturaleza o porque se han preparado, evitan mostrar un lenguaje corporal de forma excesiva y evaden cuestiones cruciales, lo que provoca que lleguen a su público con información irrelevante o usen la verdad de forma engañosa. Tomemos por ejemplo a los políticos. Mientras una mentira puede ser fácilmente detectada en una acción, es mucho más difícil detectarla en una persona que es deshonesta en su esencia.

modo aumente la creencia de que están diciendo la verdad y, al mismo tiempo, provocan que disminuya tu capacidad para identificar que en realidad están mintiendo. Para evitar esto, necesitas centrarte en filtrar las respuestas poco precisas y sinceras. Céntrate en las palabras de relleno para que después no te coja por sorpresa y no pienses que esa persona parecía honesta todo el tiempo.

#3 Reconoce cuando alguien está siendo evasivo

Cuando una persona está mintiendo suele crear contenido y ofrece largas explicaciones en sus respuestas para evitar ir al grano. Es una experta a la hora de evadir y redireccionar sus contestaciones, como ocurre en respuestas del tipo "¿Alguna vez he sido acusado de haber hecho esto antes?" o "¿Tengo buena reputación por hacer el bien? Cuando alguien se enrolla hablando durante 10 minutos y no da una contestación a la pregunta que se le ha formulado es una señal de que está mintiendo.

#4 Cuidado con las señales para negar

Una de las cosas más importantes que necesitas escuchar es la negación directa de una acusación. Cuando una persona es culpable creará contenido verbalmente, sin ir al grano, sin contestar la pregunta, e intentará justificar la situación diciendo cosas como: "no es probable" o "no es del todo así" o, la favorita, "la verdad es que no". Una persona que responde a la pregunta "¿Hiciste esto?" con un "Esa no es la forma en la que hacemos las cosas por aquí", en lugar de hacerlo con un rotundo "NO, no lo hice", es una gran señal de que está mintiendo.

#5 Habrá señales de agresión

Bien, cuando alguien se enfada por la pregunta que le han realizado es un indicio al 100% de que es culpable. Es posible que muestre signos de agresividad, tales como atacar al entrevistador o intentar dar la vuelta a la tortilla acusando a la persona que le está preguntando de tener prejuicios, o incluso por discriminación. "¿No ves lo que ha hecho él? ¡No te centres solo en mí!" o "Es tu culpa, y no mía, que las cosas estén así", son solo algunas formas de intentar evadir la pregunta. Muestran ira, asco e incluso continúan con el juego de la culpa como respuesta a lo que le han preguntado.

#6 Expresar frente a convencer

Realizas una pregunta y, en lugar de obtener un sí o un no por respuesta, tu interlocutor comienza a decir una sarta de cosas, tales como que si es una buena persona, que ha sido un buen empleado,

la cantidad de tiempo que lleva trabajando sin haber tenido problemas, o la buena reputación que tiene. Esta persona está proporcionando una declaración que no se le ha pedido para defenderse, en lugar de simplemente contestar la pregunta que le han realizado con una respuesta sencilla. Las expresiones añadidas en sus declaraciones tales como "sabes que no te mentiría" o "confías en mí, ¿verdad?" o "para serte totalmente sincero" o la favorita de la mayoría, "Sinceramente", son todas un intento de evitar contestar. Subconscientemente trata de encubrir su mentira y puede también hacer uso de la raza o la religión para justificarse diciendo cosas como "lo juro por la Sagrada Biblia" para crear un argumento persuasivo y convincente.

#7 Permanece atento a las señales no verbales.

Si ves una preocupación desproporcionada por la situación o una falta de esta, o incluso una sonrisa, como respuesta a una pregunta como: "¿Mataste a ese hombre?", estás ante indicadores no verbales a los cuales necesitas prestar atención, ya que pueden ser sutiles pero muy útiles a la hora de coger a un mentiroso. Estas señales no verbales pueden incluir contestar muy rápidamente o hacer una pausa antes de contestar. Estas personas no suelen ser capaces de mirar a su entrevistador a los ojos o, por el contrario, le miran con agresividad. Incluso pueden estar diciendo "No", mientras asienten con la cabeza un "Sí". Pueden incluso tocarse la cara, la nariz, o, incluso, cubrirse la boca o la cara porque estas son otras formas inconscientes de esconder una mentira. El estrés que produce el engaño puede también causar que la piel se vuelva fría y empiece a picar, o también se sonroja. Fíjate si de repente se rasca las orejas o la nariz. Observa movimientos como los que se producen en los brazos o en los pies. Un pie podría estar colgando, pero de repente empieza a moverse de forma nerviosa o a apuntar a una dirección distinta.

preparación decir si alguien de verdad miente. Acusar a alguien de forma errónea puede ser desastroso, no solo para esa persona sino también para ti y tu reputación. Así que, dependiendo de la situación, presta atención al lenguaje corporal, entiende la situación de la que partes y busca señales no verbales de una forma adecuada.

Conclusión

Una vez finalizado este libro, eres mejor en el análisis y la lectura de señales, además de estar mejor formado para comprenderte tanto a ti mismo como a las personas que te rodean. Saber cómo analizar a las personas de forma efectiva es algo crucial en mundo de los negocios así como en la vida social, en el mundo de la política y en el ámbito socio-político. De hecho, saber cómo hacer esto de forma correcta puede ayudarte en muchos aspectos de tu vida.

Si estás en un departamento de marketing, o eres creativo, o tienes que presentar una propuesta para un proyecto, o incluso si tienes una cita con un paciente, es algo valioso y de suma importancia que sepas reconocer las señales de las personas con las que te encuentras. La lectura de este libro te ayudará a que estés más acostumbrado y cómodo a la hora de analizar a las personas; sin embargo, nunca dejes de practicar ni de buscar indicadores tanto verbales como no verbales, ya que estos son los que te darán las pistas que necesitas.

No solo te ayudará a progresar en la vida, sino que también te ayudará a crear relaciones más significativas y duraderas. Serás mejor amigo, mejor pareja, mejor compañero de trabajo, o incluso mejor jefe, solo con saber cuáles son las señales y gestos que utilizan las personas para expresar sus más recónditos pensamientos, especialmente cuando les fallan las palabras.

Mediante el aprendizaje del significado de los gestos no verbales podrías descifrar el código que te llevaría a aprender más sobre las personas que te rodean y así empatizar con ellas. Al mismo tiempo, con suerte, este libro te permitirá mejorar tus relaciones con tus amigos, tu pareja, tus compañeros y tu familia, aprendiendo cómo comunicarte mejor usando los gestos no verbales correctos.

Tus comentarios y recomendaciones son fundamentales

informado de nuestros últimos lanzamientos, visita nuestra página web: